

港零售店紛推優惠 購物節吸金

友和銷售增逾倍 商場設打卡位聚人流



「雙11」購物節將於今明兩天進入「戲肉」，除了電商平台在線上推出各種優惠，實體店亦捉緊機會，紛紛加入「雙11」戰場，本地多個品牌例如家電、傢俬等，甚至是免稅美妆店及大型商場，齊齊捕捉「雙11」的高機。

大公報記者 李清心



掃一掃 有片睇

《大公報》記者走訪尖沙咀及銅鑼灣等購物旺區，雖然「雙11」活動未如網上熱烈，但不少商店門前已掛上「雙11」推廣計劃，相關店舖亦有不少顧客。

本地電商平台友和（02347）在11月1日啟動「雙11」活動，首日銷售按年大升1.44倍，首三大熱賣類別商品分別為智能手機、廚房電器及美容儀器。同時，友和配合線上線下融合的模式，在實體門店亦安排專屬優惠，消費者憑前次消費發票，在友和門市單次購物滿1000元，可享全單扣減50元的優惠。

線上線下聯動 捕捉更多消費群

電訊營運商數碼通（00315）在「雙11」期間推出多項折扣以吸引顧客，例如包括SmarTone客戶續約或升級流動電話月費計劃，可以半價購買漫遊數據。客戶選用指定Home 5G寬頻計劃，可享額外月費回贈，平均月費低至164元，另有智能手錶、平板電腦出機優惠，最低三九折。

手機殼品牌Casetify線上線下同步推出「雙11」限時優惠，購買1件產品可享

八五折優惠，買兩件為七五折，買3件或以上可享七折。

實體店參與「雙11」活動的，還包括服飾類別。日本服裝零售商迅銷（06288）旗下UNIQLO推出「雙11狂歡慶」活動，以分段形式線上線下同步限定優惠。堡獅龍（00592）的Bossini，全場11%折扣優惠，部分更以一口價111元促銷。

商場推消費儲積分回贈

另外，九龍倉置業（01997）旗下鑽石山荷里活廣場在10月結束「積分Double賞」後，趁「雙11」再度登場，會員憑場內以電子貨幣消費滿200元或以上，可賺取兩倍會員積分。

旺角MOKO新世紀廣場剛於11月推出主題優惠活動「手搖飲品狂歡祭」，會員在場內即日電子消費滿500元，可換領通行證，憑證到場內9家茶飲店可作25元使用。

同時，該商場在「雙11」周末（11月11及12日）擺設巨型布置，吸引消費者到來打卡。



平台友和和本月初率先啟動「雙11」活動，首日銷售按年大升逾倍。

航空公司搶商機 票價普遍打九折

快樂出行

隨著疫情散去，外遊需求極速爆升，一眾旅遊相關企業趁「雙11」推出購物優惠，廣吸客戶。

國泰航空由即日起至11月14日，推出限時優惠編號「CXDOUBLE11」，網上可享11%機票預訂優惠，包括東京、首爾、曼谷、吉隆坡、新加坡、宿霧等超過35個目的地。此外，以「里數加現金」付款方式預訂機票，每使用1萬里數付款，即可賺取額外1100里數。

國泰亦透過小程序推出直銷特價機票，購買全球指定21個熱門旅行目的機票，經濟艙連稅由1233元人民幣起，包括最高10%或600元人民幣直減優惠。由內地起飛，以北京飛往香港為例，可享最高10%折扣。由香港或廣州出發到泰國布吉島，來回經濟艙直減400元人民幣。

大灣區航空則推出「雙11光棍節購物狂歡季」優惠，即日起至11月30日，二人或多人同行相同航點的來回機票，均可享優惠。以香港出發前往

菲律賓馬尼拉為例，來回機票每位票價平均490元，東京來回機票每位平均1150元。

相關票價已包括每程7公斤手提行李，以及10公斤託運行李限額。相關機票的出發時間有所限制。

Trip.com夥萬事達卡 旅遊享優惠

旅遊服務平台Trip.com與萬事達卡（Mastercard）合作，除了進行中的酒店優惠代碼開搶，機票優惠代碼將於明天（11日）晚上8時開始，會員可於付款時輸入活動頁上公布的優惠代碼，並以香港或澳門發行的Mastercard卡結賬，即可享滿2000元減1111元，或1000元減188元優惠。

Trip.com亦趁機推出快閃當地體驗優惠活動，明早11時開始，可以11元購買香港機場快線青衣單程車票、挪亞方舟門票買1送1等。



國泰透過小程序推出直銷特價機票。

商戶	細節
友和	王牌產品低至1折，並且與信用卡聯合推廣優惠
實惠	即日起至11月13日，精選家品或寵物用品可滿額獲折扣
豐澤	網店限定在11月11日前，熱賣產品低至111港元
日本城	購物滿指定金額可獲特定金額扣減，精選貨品低至11港元
數碼通	漫遊數據、寬頻服務及智能手機優惠
國泰航空	購買全球指定21個熱門旅行目的機票，經濟艙1233元起
大灣區航空	即日起至11月30日，二人或多人同行相同航點，來回機票每位平均低至490元
Trip.com	即日起至11月11日，可享購買機票或酒店減1111元優惠，當地體驗買一送一或低至11港元
cdf Beauty	即日起至11月14日，全場55折，另有150元優惠券
聖安娜餅屋	11月22日前，網店訂購每個208元以上蛋糕，可享78折優惠
Ikea	多達4000項產品88折，滿4000元可享免費送貨
Dyson.hk	在11月10日及11日，每日首33名成功交易顧客，可以111元加購指定產品

大公報整理

部分商戶「雙11」推廣活動



淘寶升級服務 港人消費單價上揚

持續增長

阿里巴巴（09988）旗下淘寶天貓在「雙11」第一波銷售期間，即由10月31日晚上8時至11月3日晚上11時59分，商品交易總額（GMV）同比錄得雙位數增長，第二波銷售期今日（10日）晚上8時開始，並加碼延續優惠。

淘寶天貓港澳事業部負責人陳子堅表示，今年「雙11」第一波銷售期，港人在淘寶消費的每件商品單價按年提升，反映升級物流、支付及客服等服務奏效，大部分香港消費者是非常成熟的買家，對於如何在淘寶覓得心頭好較為熟悉。

今年「雙11」啟動「淘寶PLUS」升級服務，將滿額包郵、本地退及24小時專

屬客服帶給香港消費者。陳子堅指出，推出有關服務僅兩周，享有淘寶PLUS服務的同類商品銷售額，較去年同期未有淘寶PLUS時的成交額大幅增長。

淘寶香港站第二波銷售期臨近，由11月10日晚上8時至11月11日晚上



▲小紅書買手直播促成品牌銷售，被喻為「最強帶貨女王」章小蕙，單場銷售額就突破億元人民幣。

11時59分，加碼延續及提供更多優惠，例如與電子錢包PayMe合作，購物滿300港元減30港元，每位用戶限用兩次。

小紅書商家增2.7倍

小紅書公布，截至11月3日，參與小紅書電商「雙11」的商家數量按年增長2.7倍，日均購買用戶數升2.8倍。

截至11月3日，被喻為「最強帶貨女王」的章小蕙，單場銷售額破億元人民幣。小紅書直播負責人銀時表示，小紅書買手已成為品牌商家的增長力量。買手直播不僅幫助品牌促成銷售，而且講解產品和品牌的特色，也能宣揚品牌價值。

商家創新才能走得更遠

新聞分析

李清心

被喻為「商業界的奧林匹克」的「雙11」，在內地已有15年歷史，發展至今可算是方興未艾，仍然是商家必爭之地，電商巨頭百舸爭流，於是低價促銷、新品首發，一下子成為「雙11」的形容詞。

以阿里巴巴為例，撇除由2022年開始不再公布「雙11」的商品成交額（GMV），單是2021年整個活動GMV高達5403億元人民幣，配合一眾電商平台的助力，成為拉動內地內需的驅動力。

面對內地「雙11」活動成為全球最大的線上購物盛宴，在「雙11」期間，香港的商家亦緊跟潮流，配合線上線下的優勢，例如線上訂貨、線下取貨，甚至直運到家，務求爭取參與這場盛宴。

在香港的購物街道上，線下實體

店「雙11」氣氛或許不及內地濃厚，而且不是所有商舖打正「雙11」活動的旗號，但是各式各樣的推廣活動正在舉行，例如百貨公司的感謝祭、積分加碼賞，甚至早於10月底開始聖誕節推廣。

目前，經濟前景尚未明朗，不少人對消費更為審慎，正因如此，商家更需要借助活動進行促銷推廣，持續刺激消費，想方設法廣納消費力。適者生存，只有創新和努力，才能走更遠。

